รายงานการปฏิบัติสหกิจศึกษา

การจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขาย

ผลิตภัณฑ์ อิคคู่ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด

Organizing the Special Events For Sale Promotion of Deal Inc. Co.Ltd

โดย

นาย ลัพธ์วิทย์ ลู่สุวรรณเลิศ 5904620009

รายงานเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของ รายวิชา 143-491 สหกิจศึกษา

ภาควิชาการโฆษณา

คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม

ภาคการศึกษาที่ 3 ปีการศึกษา 2562

หัวข้อรายงาน การจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ อิคคู่ ของบริษัท ดิลอิ้ง จำกัด

Organizing the Special Events for sale Promotion By IGGOO Product of Deal Ink Co.Ltd.

รายชื่อผู้จัดทำ นาย ลัพธ์วิทย์ ลู่สุวรรณเลิศ

ภาควิชา การโฆษณา

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ สมเกียรติ ศรีเพ็ชร

อนุมัติให้รายงานฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาภาควิชาการโฆษณา ประจำภาคการศึกษาที่ 3 ปีการศึกษา 2561

คณะกรรมการการสอบรายงาน

.....อาจารย์ที่ปรึกษา

(อาจารย์ สมเกียรติ ศรีเพ็ชร)

.....พนักงานที่ปรึกษา

(นาย ทศพล เลิศวิริยะกมล)

.....ประธานกรรมการ

(อาจารย์ ปวรรศ จันทร์เพ็ญ)

..... ผู้ช่วยอธิการบดี

และผู้อำนวยการสำนักสหกิจศึกษา

(ผู้ช่วยศาสตร์ดราจารย์ ดร.มารุจ ลิมปะวัฒนะ)

จดหมายนำส่งรายงาน

วันที่ กันยายน พ.ศ 2562

เรื่อง ขอส่งรายงานที่ปฏิบัติสหกิจศึกษา

เรียน อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษาภาควิชาโฆษณา

อาจารย์ สมเกียรติ ศรีเพ็ชร

ตามที่ผู้จัดทำ นาย ลัพธ์วิทย์ ลู่สุวรรณเลิศ นักศึกษาภาควิชาการโฆษณา คณะนิเทศศาสตร์มหาวิทยาลัยสยามได้ไปปฏิบัติงานสหกิจระหว่างวันที่ 14 พฤษภาคม 2562 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2562 ในตำแหน่ง การออกกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขาย ณ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด (IGGOO) และได้รับมอบหมายจากพนักงานที่ปรึกษาให้ศึกษาและทำรายงานเรื่อง การจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขาย ของผลิตภัณฑ์ IGGOO บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด ปี พ.ศ 2562

บัดนี้การปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้สิ้นสุดลงแล้ว ผู้จัดทำจึงขอส่งรายงานดังกล่าวมาพร้อมกันนี้จำนวน 1 เล่มเพื่อขอรับคำปรึกษาต่อไป จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

นาย ลัพธ์วิทย์ ลู่สุวรรณเลิศ
นักศึกษาสหกิจศึกษา
ภาควิชาการโฆษณา
คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม

ชื่อรายงาน : การจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขาย ของ ผลิตภัณฑ์ IGGOO บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด

ชื่อนักศึกษา : นาย ลัพธ์วิทย์ ลู่สุวรรณเลิศ

อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ สมเกียรติ ศรีเพ็ชร

ระดับการศึกษา : ปริญญาตรี

ภาควิชา : การโฆษณา

คณะ : นิเทศศาสตร์

ภาคการศึกษา/ปีการศึกษา : 3/2561

บทคัดย่อ

รายงานการปฏิบัติสหกิจ “การจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขาย ของผลิตภัณฑ์ อิคคู่ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด” มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษา การจัดกิจกรรมพิเศษ บริษัท ดิลอิ้งค์

จากการศึกษางาน พบว่าการออกอีเว้นงาน พาเว่อบายเอ้กโปร 2019 และงาน อีเล็กทรอนิก้า มิดเยียร์เซลล์ 2019 มีขั้นตอนการจัด คือ การจัดเตรียมสถานที่ การจัดเตรียมตู้วางแสดงโชว์สินค้า การจัดเตรียมสินค้าที่นำเข้ามาแสดงโชว์ภายในงาน การจัดหน้าบูธ และ การขายผลิตภัณฑ์ ซึ่งในการทำงาน ของ ทั้ง สองงานนี้ มีการปฏิบัติงานที่เหมือน กันทั้ง สองงานต่างกันแค่สถานที่ในการจัดงานแต่ละงาน

สรุปผลจากการศึกษาและได้ปฏิบัติงานจริงทำให้ได้รับประสบการณ์ตลอดระยะเวลาการปฏิบัติการสหกิจศึกษาเป็นเวลา 16 สัปดาห์นี้ นอกจากจะได้พัฒนาทักษะทางวิชาชีพแล้ว ยังได้พัฒนาทักษะการปฏิบัติงานตามสภาพจริงเข้าสู่การทำงานอย่างมืออาชีพต่อไปในอนาคต

คำสำคัญ : การจัดกิจกรรมพิเศษ / การส่งเสริมการขาย

Project	:	**Organizing the Special Events for Sell Promotion By IGGOO Products of Deal Ink CO. Ltd**
By	:	**Lupwich Lusuwanlert**
Advisor	:	**Somkieat Sripetch**
Degree	:	**Bechelor of Communication Arts**
Major	:	**Advertising**
Faculty	:	**Communication Arts**
Semester / Academic year		**: 3 / 2018**

Abstract

Due to the continuously downturn of world economics, there will be a steady decline in the sales figures of many products including the Robotic Vacuum Cleaner. Increasing sales and Profitability effectively are very important. Staff inquiries of Deal Ink company told me that it is difficult to increase sales by only displaying the products in the shopping mall. They must find a way to increase sales by doing Special Event Marketing.

For the study of the procedure to prepare the Special Event, the scopes are two big exhibitions. First is at Power Buy Expo 2019 and second is at Electronics mid-year sale 2019. There are many steps to prepare for each event. For example, coordinate and contact with the people responsible for reserving the booth and then check over the booth area and sale products. For process of selling products, the products must be presented creatively, clearly and special offers should be given to customers as well as Deals of the day.

The study results found that the customers are interested in the products and the number of products should increase when marketed at the Special event with a promotion, special offer or flash deals.

Keywords : Event marketing , Power buy Expo, Deal Ink

Approved by

.....

กิตติกรรมประกาศ

(Acknowledgement)

การที่ผู้จัดทำได้มาปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด ตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม พ.ศ 2562 ส่งผลให้ผู้จัดทำได้ประสบการณ์และความรู้ต่าง ๆ ที่มีค่ามากมายสำหรับรายงานสหกิจศึกษาฉบับนี้ก็สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความร่วมมือจากบุลคลหลานฝ่ายดังนี้

1. คุณ ภูสิต ชัชวานิกุล เจ้าของสถานประกอบการ
2. คุณทศพล เลิศวานิชกูล พนักงานที่ปรึกษา
3. อาจารย์สมเกียรติ ศรีเพ็ชร อาจารย์ที่ปรึกษา

และบุคคลท่านอื่นที่ไม่ได้กล่าวนามมาทุกท่านที่ได้ช่วยให้คำแนะนำจนสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีผู้จัดทำขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนร่วมเกี่ยวข้องทุกท่านในการให้ข้อมูลและเป็นที่ปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนการให้คำปรึกษาในการฝึกสหกิจและคำแนะนำต่าง ๆในการทำงานจริงซึ่งผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่ นี้ด้วย

ผู้จัดทำ

นาย ลัพธ์วิทย์ ลู่สุวรรณเลิศ

วันที่ กันยายน พ.ศ 2562

สารบัญ

หน้า

จดหมายนำส่งรายงาน ..... ก

กิตติกรรมประกาศ ..... ข

บทคัดย่อ ..... ค

(Abstract) ..... ง

บทที่ 1 บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ 1

1.2 ปัญหา 1

1.3 วัตถุประสงค์ 2

1.4 ขอบเขต 2

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ 2

บทที่ 2 ทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการจัดกิจกรรมพิเศษ 3

2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย 5

บทที่ 3 รายระเอียดการปฏิบัติงาน

3.1 ชื่อและสถานที่ตั้งของสถานประกอบการ 8

3.2 ลักษณะการประกอบการและผลิตภัณฑ์ 9

3.3 รูปแบบการจัดองค์กรณ์และการบริหารองค์กรณ์ 9

3.4 ตำแหน่งงานและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับ 10

3.4.1 ตำแหน่งงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย 10

3.4.1 ลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย 10

3.5 ชื่อและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา 10

3.6 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน 10

3.7 ขั้นตอนและวิธีดำเนินงาน 10

3.8 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ 11

บทที่ 4 รายงานผลการปฏิบัติงาน

4.1 ขั้นตอนการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดกิจกรรมพิเศษ 12

4.1.1 การจัดกิจกรรมพิเศษงาน (Power Buy Expro 2019) 12

ขั้นตอนก่อนการจัดงาน (Preproduction) 13

ขั้นตอนการเตรียมจัดงาน 14

ขั้นตอนการจำหน่ายสินค้า 17

4.1.2 การจัดกิจกรรมพิเศษงาน (Electronics Mid year sale 2019) 19

ขั้นตอนก่อนการจัดงาน (Preproduction) 19

ขั้นตอนการเตรียมจัดงาน 23

สรุปการปฏิบัติงานการจัดกิจกรรมพิเศษ 24

4.2 งานด้านอื่น ๆออกแบบโบรชัวร์เพื่อส่งเสริมการขาย 25

4.2.1 สรุปการออกแบบโบรชัวร์เพื่อส่งเสริมการขาย 26

บทที่ 5 สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา 27

5.2 สรุปผลรายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา 28

5.3 ข้อเสนอแนะในการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา 28

บรรณานุกรม 29

ภาคผนวก 30

ประวัติผู้จัดทำ 43

สารบัญรูปภาพ

หน้า

ภาพประกอบที่ 3.1 ชื่อและสถานที่ตั้งของสถานประกอบการ 8

ภาพประกอบที่ 3.3 รูปแบบการจัดองค์กรณ์และการบริหารองค์กรณ์ 9

ภาพประกอบที่ 3.7 ขั้นตอนและวิธีดำเนินงาน 10

ภาพประกอบที่ 4.1 งานแสดงสินค้า 13

ภาพประกอบที่ 4.2 ประชุมก่อนวันจัดงาน 14

ภาพประกอบที่ 4.3 เตรียมโหลดของลงจากรถ 15

ภาพประกอบที่ 4.4 ตรวจสอบพื้นที่ ที่จอกไว้ภายในงาน 15

ภาพประกอบที่ 4.5 ยกอุปกรณ์ที่ตั้งวางแสดงโชว์สินค้า 16

ภาพประกอบที่ 4.6 จัดวางสินค้าให้เป็นระเบียบ 16

ภาพประกอบที่ 4.7 เตรียมบูธที่จะจำหน่ายเสร็จสิ้น 17

ภาพประกอบที่ 4.8 การขายผลิตภัณฑ์ของ IGGOO 18

ภาพประกอบที่ 4.9 งาน Electronics Mid year Sale2019 19

ภาพประกอบที่ 4.10 ตรวจสอบพื้นที่ ที่จอกไว้ภายในงาน 20

ภาพประกอบที่ 4.11 เตรียมประกอบที่แสดงโชว์สินค้า 20

ภาพประกอบที่ 4.12 จัดวางสินค้าแยกประเภทไฟแสงโซล่าเซลล์ 21

ภาพประกอบที่ 4.13 จัดวางสินค้าตัว ท้อป ของผลิตภัณฑ์ 21

ภาพประกอบที่ 4.14 ประกอบบูธในการจัดจำหน่ายสินค้าเสร็จสมบูรณ์ 22

ภาพประกอบที่ 4.15 เช็ค สต็อก สินค้าทั้งหมด 22

ภาพประกอบที่ 4.16 ภาพงานวันเปิดจัดจำหน่ายสินค้า 23

ภาพประกอบที่ 4.17 การขายผลิตภัณฑ์ และการแจกโบรชัวร์ 23

ภาพประกอบที่ 4.2 ภาพโบรชัวร์ IGGOO ONE 25

ภาพประกอบที่ 4.2.1 ภาพโบรชัวร์ IGGOO WISE 26

งานจัดกิจกรรมพิเศษเปิดบูธ Power Buy Expo 2019 31

งานจัดกิจกรรมพิเศษเปิดบูธ งาน Electronic Mid year sale 34

งานจัดกิจกรรมพิเศษเปิดบูธ Home Electric Midyear Sale 39

การปฏิบัติงานด้านอื่น ๆ (ออกแบบโบรชัวร์เพื่อส่งเสริมการขาย) 41

รูปภาพประวัติผู้จัดทำ 43

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด ประกอบธุรกิจนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศและจำหน่ายสินค้าของแบรนด์ตนเองเพื่อเข้ามาจัดจำหน่ายให้กับดีลเล่อ (Dealer) ของประเทศเพื่อนบ้านและตามศูนย์บริการของ IGGOO ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด จำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องดูดฝุ่นหุ่นยนตร์ ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ 2555 ทางบริษัทมีผลการดำเนินงานการสร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จที่ยาวนานมามากกว่า 10 ปี บริษัทได้มีการปรับปรุงขั้นตอนการผลิตสินค้าและควบคุมคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ คอยพัฒนาและจนเป็นที่พึงพอใจกับลูกค้าจนทำให้สินค้าได้รับมาตรฐานทางอุสาหกรรม และบริษัทยังคงพัฒนาเพื่อเสริมสร้างความไว้วางใจให้กับลูกค้าสูงสุด

จากการเข้ารับการสหกิจศึกษาและมีโอกาสร่วมทำงานกับพนักงานที่ปรึกษาจึงทำให้ทราบว่าการจัดจำหน่ายสินค้าในหน้าร้านตามห้างสรรพสินค้านั้น ยังไม่สามารถบรรลุยอดขายตามที่ตั้งไว้ จึงต้องมีการออกจัดกิจกรรมพิเศษ (Special Event) ตามงานต่าง ๆ เช่น งานบ้านและสวน งานไอทีงานเกษตรแฟร์ ที่จัดขึ้น ณ ศูนย์ประชุมใบเทคบางนาและเมืองทองธานี เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดจำหน่ายให้ได้ยิ่งขึ้นกว่าที่อยู่ในห้างสรรพสินค้า บริษัท ดิลอิ้งค์ จึงมีการออกมาจัดกิจกรรมพิเศษอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของ IGGOO ได้ยอดจำหน่ายมากยิ่งขึ้น

ดังนั้นผู้จัดทำจึงมีความประสงค์ที่จะศึกษาในหัวข้อ “ การจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขายของผลิตภัณฑ์ IGGOO บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด”
เพื่อศึกษาขั้นตอนของการจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขายต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาการจัดกิจกรรมพิเศษ (Special Events) ของ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด

1.4 ขอบเขต

ศึกษาเฉพาะงาน Power Buy Expo 2019 และ งาน Electronics mid year sale 2019 เท่านั้น

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ได้รับรู้และทราบถึง การทำงานการออกจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขาย เพื่อกระตุ้นยอดขายให้กับ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด

บทที่ 2

ทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง “การจัดกิจรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขาย ของผลิตภัณฑ์ IGGOO บริษัท ดิล อิ้งค์ จำกัด” ใช้แนวคิดดังต่อไปนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการจัดกิจกรรมพิเศษ (SPECIAL EVENT)

ในประเทศไทย คำว่ากิจกรรมพิเศษ (Special Event) มักจะถูกใช้ทับศัพท์ภาษาต่างประเทศว่า “อีเว้นท์” หรือ “อีเวนต์” จนเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปทั้งในแวดวงวิชาการ นักการตลาด นักสื่อสารการตลาด หรือสื่อมวลชน หากแปลความหมายตามพจนานุกรม Lexitron (ศูนย์เทคโนโลยีอิเลกทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ, 2552) แล้วจะหมายถึง เหตุการณ์สำคัญ การแข่งขันกีฬาหรือผลลัพธ์นักวิชาการฝั่งตะวันตกมากมายที่พยายามจะให้ความหมายของคำว่าอีเวนท์ดังเช่น Getz (2007:18) บอกว่าอีเวนท์หมายถึง เหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ณ เวลาหนึ่งและสถานที่หนึ่ง (an occurrence at a given place and time) หรือกลุ่มของเหตุการณ์พิเศษ (a special setof circumstances) หรือเหตุการณ์ที่สำคัญหรือน่าจดจา (a noteworthy occurrence) นอกจากนี้ในงานเขียนของ Getz ยังใช้คำว่า Planned events เพื่อเจาะจงหมายถึงกิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อหวังผลเฉพาะอย่างทั้งทางด้านเศรษฐกิจวัฒนธรรมสังคมและสิ่งแวดล้อมซึ่งกิจกรรมที่จัดขึ้นนั้นต้องผ่านการคิดและวางแผนมาอย่างดีจัดขึ้นเพื่อตอบสนองวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันออกไปแต่มีสิ่งหนึ่งที่ร่วมกันของกิจกรรมเหล่านี้คือความต้องการสร้างหรือมีอิทธิพลต่อประสบการณ์ของแต่ละบุคคลหรือประสบการณ์ร่วมของกลุ่มผู้ชมหรือผู้เข้าร่วมงาน(Getz,:21) ซึ่งการสร้างประสบการณ์ให้กับผู้เข้าร่วมงาน เป็นประเด็นที่สำคัญเพราะองค์กรต้องการจะสร้างภาพลักษณ์ต่อองค์เมื่อคนไทยพูดถึงอีเว้นท์นั้นโดยส่วนใหญ่ยังใช้จากการทบทวนวรรณกรรมต่าง ๆ

สามารถสรุปได้ว่าอีเว้นท์ของคนไทยสามารถหมายถึงกิจกรรมใน 4 แง่มุม

1. อีเว้นท์ที่มาจากคำว่า Special Event หรือกิจกรรมพิเศษ

2. อีเว้นท์ที่หมายถึง Event Marketing หรือการสื่อสารการตลาดผ่านกิจกรรม (เกรียงไกร กาญจนะโภคิน, 2549, 2555) ซึ่งบางครั้งก็จะแปลว่าการทากิจกรรมทางการตลาด (ธีรพันธ์โล่ห์ทองคา, 2545)

3. อีเว้นท์ที่อา2หมายถึง Marketing Event ซึ่งอาจแปลได้ว่ากิจกรรมเพื่อการตลาด

4. อีเว้นท์ที่หมายถึงได้ทั้งSpecial Event และ Event Marketingจะเห็นได้ว่าคาว่าอีเว้นท์ (Event) ยังไม่มีคำจำกัดความภาษาไทยที่ชัดเจน เมื่อเอ่ยถึงการจัดอีเว้นท์ผู้ฟังก็จะคิดไปถึงกิจกรรมของหน่วยงานหรือองค์กรต่าง ๆที่จัดขึ้นเป็นพิเศษเพื่อวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่งคำ ๆนี้ถูกใช้อย่างกว้างขวาง ทำให้คนสวนใหญ่เข้าใจความหมายของคำนี้

ประเภทและรูปแบบของกิจกรรมพิเศษแบ่งได้ 2 ประเภทกว้างๆ

1. กิจกรรมพิเศษที่สร้างเอง (Created Event หรือ Self product Event) หมายถึงกิจกรรมทางการตลาดที่ องค์กรณ์จัดสร้างขึ้นเอง

2. กิจกรรมพิเศษที่ไปร่วมกับผู้อื่น (Participating Event หรือ Third-party Event) หมายถึงกิจกรรมที่ที่องค์กรณ์หนึ่งไปร่วมกับอีก องค์กรณ์หนึ่ง

ผู้ศึกษาสรุปได้ว่า การจัดกิจกรรมพิเศษ (Special Event) คือการ กำหนดวาระพิเศษขึ้นมา เพื่อช่วยส่งเสริมสินค้า และชื่อเสียงของบริษัท ให้เป็นที่ยอมรับและอีกทั้งยังเป็นการสร้างความเคลื่อนไหว และการรับรู้ข่าวสารในกลุ่มผู้บริโภค โดยการนำเสนอเหตุการณ์ต่าง ๆ ให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ทั้งนี้ทั้งหมดขึ้นอยู่กับความคิดสร้างสรรค์ของผู้จัดกิจกรรมพิเศษว่าจะดึงส่วนไหนมาใช้เพื่อให้ ตรงตามเป้าหมายของกลุ่มผู้บริโภค และให้เหมาะสมกับฐานการตลาดของสินค้า รูปแบบของกิจกรรมพิเศษนั้นไม่มีกำหนดตายตัว แต่ต้องคำนึงถึงความต้องการของผู้บริโภคเป็นสำคัญที่สุด

2. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขาย (SALE PROMOTION)

เป็นการจูงใจที่เสนอคุณค่าพิเศษหรือการจูงใจในผลิตภัณฑ์แก่คนกลุ่มกลาง ผู้บริโภค หรือหน่วยงานขาย โดยมีวัตถุประสงค์ คือ การสร้างยอดขายในงานทันที (การโฆษณาและการส่งเสริมการตลาด. 2540:241)

การส่งเสริมการขาย โดยเฉพาะความหมายของมัน หมายถึง กิจกรรมต่าง ๆ ที่นอกเหนือจากการขายโดยใช้พนักงาน การโฆษณาและการพิมพ์เผยแพร่ซึ่งกระตุ้นเร้าการซื้อของผู้บริโภค กระตุ้นให้การปฏิบัติงานของตัวแทนจำหน่ายมีความสัมฤทธิ์ผล เช่น การแสดงสินค้า การแสดงงานสินค้า งาน

แสดงการปฏิบัติงานของสินค้า และความพยายามในการขายต่าง ๆ ที่มิได้เกิดขึ้นเป็นปกติประจำวัน (สมาคมนักการตลาดแห่งสหรัฐอเมริกา: American Marketing Association) จากคำ จำกัดความดังกล่าวสรุปได้ว่านักการตลาดแต่ละท่านให้ความหมายที่ไกล้เคียงกันมาก จึงพอสรุปได้ว่า การส่งเสริมการขาย คือ “ การสร้างแรงจูงใจเพื่อกระตุ้นให้กลุ่มเป้าหมายมีความต้องการในการซื้อสินค้าในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งในระยะเวลาอันจำกัด ” การส่งเสริมการขายเป็นการกระตุ้นการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการ โดยอาจทำการส่งเสริมการขาย ขายโดยตรงสู่ผู้บริโภคคนสุดท้าย (กลยุทธ์ Pull) หรือการส่งเสริมการขายไปยังช่องทางกระจายสินค้าต่าง ๆ (กลยุทธ์ Push)

ความสำคัญของการส่งเสริมการขาย

1. การส่งเสริมการขายเป็นการให้สิ่งจูงใจพิเศษเพื่อให้ซื้อ (Extra incentive to buy)

2. การส่งเสริมการขายเป็นเครื่องมือกระตุ้น (Acceleration tool)

3. การส่งเสริมการขายถือว่าใช้จูงใจกลุ่มต่าง ๆสามกลุ่ม คือ ผู้บริโภค คนกลาง หรือผู้จัดจำหน่ายและพนักงานขาย (Consumer, Middleman or distributor and salesman orsales force) (การโฆษณาและส่งเสริมการตลาด 2540:241)

วัตถุประสงค์การส่งเสริมการขาย

1. กระตุ้นให้เกิดการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ (Encouraging trial of new product or brand)
วัตถุประสงค์นี้เป็นที่นิยมใช้มาก ในการแนะนำ การส่งเสริมการขายเพื่อให้เกิดการทดลองใช้สินค้าใหม่ที่นิยมใช้กันเป็นอย่างมากเป็นสินค้าสะดวกซื้อ โดยวิธีการแจกตัวอย่าง ของ คูปอง หรือแลกซื้อสินค้าและ การลดราคาเป็นต้น

2. กระตุ้นให้ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่ (Encouraging repurchase of new product or brand)
วัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดการทดลองใช้และกระตุ้นให้ซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่ ถ้าเป็นสินค้าสะดวกซื้อหลังจากผู้บริโภคๆด้ทดลองใช้แล้วมีความรู้สึกว่าสินค้ามีคุณภาพดีก็จะซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่กัน การ

ส่งเสริมการขายที่นิยมนำมาใช้เพื่อให้เกิดการซื้อผลิตภัณฑ์ คือคูปองที่แจกไปพร้อมกับของตัวอย่างของคูปองที่แจกไปพร้อมกับการโฆษณาในนิตยสารหรือของแถมต่าง ๆ เป็นต้น

3. เพิ่มการบริโภคในตราสินค้าเดิมที่มีอยู่ (Increasing consumption of established brand) ตราสินค้าเดิมที่บริษัทมีอยู่แล้ว ต้องหาวิธีการที่จะป้องกันลูกค้าเอาไว้ และหาวิธีการต่อสู้แข่งขันทั้งที่มีอยู่เดิม และที่กำลังเข้ามาใหม่ด้วย ซึ่งมีผลทำให้บริษัท สามารถเพิ่มยอดขาย เพิ่มส่วนครองการตลาดและป้องกันส่วนครองการตลาดเอาไว้ได้ วิธีการเพิ่มยอดขาย มีดังนี้

3.1 ระบุการใช้ใหม่ (Identifying new use) วิธีเพิ่มการบริโภควิธีหนึ่งก็คือ การชี้ถึงประโยชน์ของสินค้า

3.2 ดึงผู้ที่ไม่เคยใช้หันมาใช้ (Attracting nonusers of brand of product) เป็นความพยายามที่จะดึงผู้บริโภคที่ไม่เคยใช้ผลิตภัณฑ์ ให้มาใช้ผลิตภัณฑ์

3.3 ดึงผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง (Attracting uses of competitive product) การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อเพิ่มยอดขาย ยอดขายที่จะเพิ่มขึ้นได้นั้นจะต้องดึงลูกค้าของคู่แข่งขัน เช่น ห้างสรรพสินค้าจัดกิจกรรมชิงโชค ลด แลก แจก แถม ยอดขายที่เพิ่มขึ้นเกิดจากลูกค้าของคู่แข่งเปลี่ยนใจมาซื้อสินค้า

3.4 กระตุ้นให้ซื้อมากขึ้น หรือขนาดใหญ่ขึ้น (Encouraging multipke of lager size purchase) การใช้หีบห่อส่วนเพิ่ม การให้ส่วนลด และของแถมต่าง ๆทำให้ลูกค้าเกิดการซื้อสินค้า

4. การป้องกันส่วนครองตลาดหรือตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Dedending market shared of position) จากการที่ค่แข่งขันเพิ่มการใช้โฆษณาและการส่งเสริมการขายมากขึ้น ทำให้หลายบริษัทต้องใช้โปรแกรมการส่งเสริมการขายเพื่อยึดลูกค้าเดิมไว้ และสร้างลูกค้าใหม่ ในคณะเดียวกันก็ต้องป้องกันส่วนแบ่ง

การตลาดเอาไว้ให้ได้ การป้องกันส่วนแบ่งการตลาดอาจจะใช้เทคนิคการส่งเสริมการขายต่าง ๆ เช่น การใช้คูปองหีบห่อส่วนเพิ่ม การให้ส่วนลด การให้เป็นของแถม เป็นต้น

5. สนับสนุนความพยายามทางการโฆษณาและการโฆษณา (Encouraging advertising and marketing effort) การส่งเสริมการขายถือว่าช่วยสนับสนุนการโฆษณา และการใช้เครื่องมือทางการตลาด เช่น การชิงโชค การแข่งขัน จะช่วยดึงความตั้งใจและดึงดูดความน่าสนใจในข่าวสารการโฆษณาผลิตภัณฑ์ โปรแกรมการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภคและคนกลางจะกระตุ้นให้ผู้ค้าปลีกสะสมสินค้า

ผู้ศึกษาสรุปได้ว่า แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย ธุระกิจที่ประสบความสำเร็จได้ส่วนใหญ่มีปัจจัยหลักมาจากหลักแผนการตลาดที่ดี นั้นก็คือ การนำกลยุทธ์ต่าง ๆ เข้ามาใช้ในการวางแผนเพื่อกระตุ้นยอดขายหรือทำให้ธุระกิจเคลื่อนไหวในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง การส่งเสริมการขาย หรือ Sale Promotion มีบทบาทที่สำคัญมากในภาวะที่การตลาดมีการแข่งขันสูง เพราะเป็นสิ่งที่ชี้นำ ให้ลูกค้าเห็นถึงความแตกต่างระหว่างแบรนด์และสามารถเอาชนะคู่แข่งหรือแบ่งพื้นที่การตลาดได้ไม่มาก ก็น้อย

บทที่ 3

รายระเอียดการปฏิบัติงาน

3.1 ชื่อและสถานที่ตั้งของสถานประกอบการ

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด

3.1.2 ที่ตั้งสถานประกอบการ 299/125 หมู่บ้าน อารียาแมนดาริน่า ถนน สุทธิสารวินิจฉัยสามเสนนอก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กทม. 10310

โทรศัพท์.02-274-8528 089-456-3233

EMAIL.iggoothailand@hotmail.com

LINE ID.@IGGOO

ภาพประกอบ 3.1 แผนที่ตั้งของ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด

3.2 ลักษณะการประกอบการผลิตภัณฑ์

IGGOO เป็น แบรนด์ภายใต้ของ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด ที่จำหน่ายเครื่องดูดฝุ่นอัตโนมัติ โดยมีผลิตภัณฑ์ IGGOO เป็นเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดิลอิ้งค์ เพื่อพัฒนาคุณภาพของสินค้าเพื่อให้เป็นที่พึงพอใจกับลูกค้าที่ใช้สินค้าของ ดิลอิ้งค์อยู่และพัฒนาสินค้าในราคาที่ไม่แพง แต่ของที่ได้ไป เทียบเท่ากับ ระดับ Premium เลยทีเดียว

3.3 รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารงานขององค์กร

รูปแบบการจัดงานของบริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด องค์กรมีผู้ บริหารคือ คุณ ภูสิต ชัชวานิชกุล เป็นผู้ออกแบบแผนงานให้กับ คุณ ทศพล เลิศวิริยะกมลผู้จัดการอีกที เพื่อให้หา สถานที่ต่าง ๆตาม ใบเทค ตามเมืองทอง เพื่อจัดบูทออกบูท หรือตามงาน Event ต่าง ๆ และ คุณทศพล เป็นคนหาที่ทางในการออก Event และยังเป็นคนจัดการเกี่ยวกับการหาคนมาจัดกิจกรรมพิเศษตาม บูทที่ไปออกและเป็นคนสั่งการสั่งงานทั้งหมดของ การ ออกบูท ของบริษัท ในนามผลิตภัณฑ์ IGGOO

รูปที่ 3.2 ตำแหน่งงานของพนักงานบริษัท Deal Inc.co.ltd จำกัด

3.4 ตำแหน่งงานและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

3.4.1 ตำแหน่งงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

นาย ลัพธ์วิทย์ ลู่สุวรรณเลิศ

ตำแหน่ง การจัดกิจดรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขาย

3.4.2 ลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

1. จัดกิจกรรมพิเศษตามงานพิเศษต่าง (Special Event)

3.5 ชื่อและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา

นาย ทศพล เลิศวิริยะกมล ตำแหน่งงาน ผู้จัดการฝ่ายบุคคล

3.6 ระยะเวลาที่ ปฏิบัติงาน

3.6.1 ระยะเวลาในการดำเนินงานตั้งแต่ 14 พฤษภาคม พ.ศ 2562 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ 2562

3.6.2 วันเวลาในการปฏิบัติสหกิจ วันจันทร์ - วันศุกร์ เวลา 10.00 น. – 16.30 น. และเวลาออกทำกิจกรรมพิเศษและจัดบูธในงาน เวลา 20.30 น. – 22.30 น.

3.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงานเพื่อการเสนอผลงานและพัฒนาการของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

ระยะเวลา	รายระเอียดปฏิบัติงานสหกิจ
สัปดาห์ที่ 1	สำรวจบริษัทและศึกษาระบบการทำงานภายในหน่วยงานของตัวเอง
สัปดาห์ที่ 2	ออกศึกษางานติดตามพี่เลี้ยงไปดูงานตามที่ต่าง ๆ
สัปดาห์ที่ 3	เริ่มทำงานตามระบบของบริษัท ออกจัดกิจกรรมครั้งแรก ไบเทคบางนา
สัปดาห์ที่ 4	เข้าประชุมงานการจัดกิจกรรมพิเศษ
สัปดาห์ที่ 5	รับมอบหมายให้ตรวจสอบและวิธีเช็คสินค้าในสต้อก
สัปดาห์ที่ 6	เริ่มศึกษาการออกแบบโบรชัวร์ส่งเสริมการขายๆ
สัปดาห์ที่ 7	เริ่มฝึกทำโบรชัวร์ โปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย
สัปดาห์ที่ 8	ออกไปศึกษาบูทตามห้างสรรพสินค้าเพื่อที่จะไปยืนจำหน่าย
สัปดาห์ที่ 9	รับมอบหมายให้ไปยืนคุมบูธที่ เดอะมอลงามวงวานศ์ Robonson
สัปดาห์ที่ 10	ออกกิจกรรมพิเศษ ณ อิมแพคอารีน่า เมืองทองธานี
สัปดาห์ที่ 11	รับมอบหมายให้ไปยืนคุมบูทที่ เดอะมอลงามวงวานศ์ Robinson

สัปดาห์ที่ 12	รับมอบหมายให้ไปยืนคุมบูธที่ เซ็นทรัล เวสเกต
สัปดาห์ที่ 13	ออกแบบและผลิตสื่อโบรชัวร์ในการจัดกิจกรรมพิเศษ
สัปดาห์ที่ 14	ออกงานกิจกรรมพิเศษ ณ อิมแพคอารีน่า เมืองทองธานี
สัปดาห์ที่ 15	รับมอบหมายให้ไปยืนคุมบูธที่ เดอะมอลงามวงวานศ์ Robinson
สัปดาห์ที่ 16	ออกงานกิจกรรมพิเศษ ณ ไบเทคบางนา

3.8 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้

3.8.1 อุปกรณ์ด้านฮาร์ดแวร์ที่ใช้

1. คอมพิวเตอร์
2. เครื่องรูดบัตรเครดิต

3.8.2 อุปกรณ์ด้าน ซอฟแวร์ ที่ใช้

1. โปรแกรม Adobe Photoshop cc 2017
2. โปรแกรม Microsoft word

บทที่ 4

รายงานผลการปฏิบัติงาน

จากการที่ได้ปฏิบัติงานในบริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด ผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์ IGGOO ผู้ศึกษาได้เรียนรู้ถึงการจัดกิจกรรมพิเศษภายใต้งานต่าง ๆ เช่น งาน Power Buy Expo 2019 และ งาน Electronics Mid Year Sale 2019 งานของบริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด เป็นงานจัดกิจกรรมพิเศษเป็นการกระตุ้นยอดขายให้กับบริษัท เนื่องจากการที่จำหน่ายสินค้าตามห้างสรรพสินค้ายังไม่สามารถสร้างผลกำไลและยอดขายให้กับบริษัทได้เท่าที่ควรจึงทำการ ออกจัดกิจกรรมพิเศษ โดยการปฏิบัติงานทำให้ทราบถึงขั้นตอนการปฏิบัติงานดังนี้

ขั้นตอนการปฏิบัติงานของฝ่ายการจัดกิจกรรมพิเศษ

การทำงานของฝ่าย จัดกิจกรรมพิเศษ หลังจากการประชุม การจัด งาน อีเว้นท์ ของแต่ละสถานที่ คุณ ทศพล เลิศวิริยกมล (พนักงานที่ปรึกษา) เป็นผู้กำหนดสถานที่จัดงาน หลังจากได้สถานที่ จัดงาน พนักงานที่ปรึกษาจึงประชุมนักศึกษาสหกิจเพื่อที่จะออกไปจัดกิจกรรมพิเศษ และแจกแจงตำแหน่งในการทำงานต่าง ๆ ตั้งแต่ต้นจนจบงาน

ต่อไปนี้ ผู้รายงานจะขออธิบายขั้นตอนการจัดกิจกรรมพิเศษ โดยยกกรณี 2 งานหลัก ได้แก่ กิจกรรมเปิดบูท Power Buy Expo 2019 และ งาน Electronics mid year sale 2019 ซึ่งจะอธิบายรายละเอียดดังต่อไปนี้

การจัดกิจกรรมพิเศษ (Special Event) งาน Power Buy Expo 2019

สำหรับงานดังกล่าวจัดขึ้น ณ ไบเทคบางนา ระหว่างวันที่ 17-26 พฤษภาคม พ.ศ 2562

เริ่มจากพนักงานที่ปรึกษาติดต่อ สถานที่เพื่อจองพื้นที่ ที่จะจัดตั้งบูธ เพื่อที่จะนำสินค้าของผลิตภัณฑ์ IGGOO เข้าไปจัดจำหน่ายภายในงาน

ภาพประกอบที่ 4.1 งานแสดงสินค้า Power Buy Expo 2019 ณ ไบเทคบางนา

เป็นงานจัดแสดงโชว์และจำหน่ายสินค้า Electronic เครื่องใช้ไฟฟ้าต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น ทีวี โทรสัพ เครื่องซักผ้า เครื่องดูดฝุ่นและอีกหลากหลายที่ จำหน่ายภายในงาน รวมถึง สินค้าจาก แบรนด์ ของ IGGOO ด้วย ที่นำเข้ามาจัดจำหน่ายภายในงาน

ขั้นตอนก่อนการจัดงาน (Pre-production)

หลังจากการประชุมเรื่องของการออกงาน Power Buy Expo 2019 แล้ว งานที่ผู้ศึกษาได้รับไม่ว่าจะเป็นการ นำที่แสดงโชว์สินค้าที่จะนำไปจัดตั้งในสถานที่ที่จัดงานไปประกอบเพื่อจัดวางสินค้า เช็คความเรียบร้อยของบูทงาน และในเรื่องของไฟฟ้าของบูธกิจกรรมและอุปกรณ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การจัด ตั้งบูธสมบูรณ์แบบ

ภาพประกอบที่ 4.2 ประชุมก่อนวันจัดงาน

การประชุมผู้ออกบูธงาน Power Buy Expo ก่อนเข้าจัดบูธเป็นการเข้าไปประชุมกับพนักงานที่ปรึกษาและเพื่อนนักศึกษารวมถึงผู้คนที่จะนำสินค้าเข้ามาจำหน่ายภายในงานเพื่อให้ทราบถึงงานที่จะจัดขึ้นมาว่าเป็นงานเกี่ยวกะอะไรบ้าง จะมีอะไรมาขายภายในงานรวมถึงการจัดจองพื้นที่จัดแสดงสินค้า การจัดกิจกรรมต่าง ๆก่อนวันเปิดงานจริงเพื่อให้ทราบถึงรายระเอียดภายในงาน

ขั้นตอนการเตรียมจัดงาน

ผู้ศึกษาได้รับมอบหมายให้ทำการจัดเตรียมของจัดบูธ ที่นำมาจากบริษัทเพื่อที่จะนำมาจัดตั้งให้เป็นที่เรียบร้อย สำหรับแสดงสินค้าตัวโชว์ในงานได้ และหลังจากทำการติดตั้งบูธเสร็จเรียบแล้วต้องนำสินค้าที่จะจำหน่ายในงานเข้ามาจัดเรียงวางให้เป็นระเบียบเช็คสต้อกสินค้าว่าสินค้าที่นำมาขาดเกิดหรือไม่ สินค้านำมาถูกต้องหรือป่าวให้ทุกอย่างสมบูรณ์ที่สุดก่อนการเปิดบูธ

ภาพประกอบที่ 4.3 เตรียมโหลดของลงจากรถ

ก่อนเตรียมยกตู้แสดงโชว์สินค้าที่นำมาจาก บริษัท ลงจากรถ ต้องเข้าไปภายในสถานที่งานก่อนกับพนักงานที่ปรึกษาเพื่อเช็ค ความเรียบร้อยของบูธที่จองไว้ว่าอยู่ล้อคไหน และเช็คไฟ ที่อยู่ในบูธของ IGGOO ให้เรียบร้อย เช็คความกว้างของพื้นที่ก่อนที่จะนำตู้แสดงโชว์สินค้าเข้าไปจัดตั้งภายในงาน เพื่อวางสินค้าที่จะแสดงโชว์ในงาน ณ สถานที่ใบเทคบางนา

ภาพประกอบที่ 4.4 ตรวจสอบพื้นที่ ที่จองไว้ภายในงาน

เข้ามาภายในสถานที่จัดงานกับพนักงานที่ปรึกษา เพื่อเตรียมสถานที่ให้เรียบร้อยก่อนนำที่จัดแสดงโชว์สินค้าเข้ามาจัดตั้งภายในงาน แต่เนื่องจาก บูธที่ได้มา

มีขนาดที่ใหญ่กว่าปกติ เลยต้อง จัดหา ตู้วางโชว์สินค้ามาเพิ่มเพื่อไม่ให้บูธที่มีขนาดใหญ่โล่ง จนเกินไป และบูธที่ได้มา อยู่ติดกับ คู่แข่ง เลยต้องทำการจัด บูธให้น่าสนใจและ โชว์สินค้าให้เด่นกว่า แบรนด์อื่นๆ

ภาพประกอบที่ 4.5 ยกอุปกรณ์ที่วางสินค้าแสดงโชว์

หลังจากเช็คสถานที่ตั้งบูธ IGGOO เรียบร้อยแล้วก็เตรียมจัดวางตู้แสดงโชว์สินค้าในพื้นที่จัดแสดงงานของ บูธ IGGOO ที่จองไว้เพื่อนำสินค้าที่จะจัดแสดงโชว์ในงานเข้ามาลงในบูธงาน และต้องทำการจัดวางให้เป็นระเบียบก่อนที่ จะจัดวางสินค้าที่จะจำหน่ายลงไปที่จัดแสดงโชว์สินค้า

ภาพประกอบที่ 4.6 จำวางสินค้าให้เป็นระเบียบ

จัดวางสินค้าที่จะจำหน่ายให้เป็นระเบียบเรียบร้อย เช่น ไฟแสงโซล่าเซลล์ เครื่องดูดฝุ่นหุ่นยนตร์อัจฉริยะควรนำสินค้าตัว Top สุดของแบรนด์ออกมาตั้งโชว์เพื่อทำให้สินค้าเป็นที่สะดุดตาของลูกค้าที่เดินผ่านไปผ่านมาๆ เพราะเนื่องจากภายในงานมีหลายแบรด์ที่ขาย เครื่องดูดฝุ่นหุ่นยนตร์ อัจฉริยะ จึงต้องทำ สินค้าที่จัดแสดงโชว์ให้โดดเด่นกว่าแบรนด์อื่น ๆ

ภาพประกอบที่ 4.7 จัดเตรียมบูธจำหน่ายสินค้าเสร็จสิ้น

หลังจากการ ยกของจัดแสดงสินค้า และนำสินค้าที่จะจำหน่ายเข้ามาจัดเรียงให้เรียบร้อยหลังจากจัดเรียงสินค้าครบทั้งหมดมี ไฟแสงโซล่าเซลล์ เครื่องดูดฝุ่นหุ่นยนตร์ อัจฉริยะ เช็คสต้อกสินค้าทั้งหมดที่นำเข้ามาจัดจำหน่ายเพื่อแจ้งให้ พนักงานที่ปรึกษาทราบว่าสินค้าที่นำเข้ามาจัดจำหน่าย ครบ ขาด เกินหรือไม่ หลังจากเช็คสินค้าครบทั้งหมด นักศึกษาต้องแจ้งพนักงานที่ปรึกษาให้ทราบถึงจำนวนสินค้าที่นำเข้ามาทั้งหมดก่อนและเช็คความเรียบร้อยก่อนของบูธทั้งหมด เปิดบูธในวันถัดไป

ขั้นตอนการจำหน่ายสินค้า

ผู้ศึกษาได้รับมอบหมายหน้าที่ จากคุณ ทศพล ทั้งในเรื่องของการ จัดจำหน่ายสินค้า ศึกษาราคาโปรโมชั่น เพื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งเพื่อไม่ให้ สินค้าที่จัดโปรโมชั่นด้อยกว่าของยี่ห้ออื่นที่จำหน่ายภายในงานจึงต้องมีกลยุทธ์ในการขายทั้งในเรื่อง ของการพูดคุยบอกโปรโมชั่นสินค้าให้ชัดเจน และทำสินค้าให้เป็นที่น่าสนใจ เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าใจและไม่บิดเบือนสินค้าที่จำหน่าย

ภาพประกอบที่ 4.8 การขายผลิตภัณฑ์ ของ IGGOO

การขายสินค้าในราคาโปรโมชั่น ในการจำหน่ายสินค้านั้นต้องใช้กลยุทธ์หลายรูปแบบทั้งในเรื่องของการพูด บุคคลิภาพและการจำ สรรพคุณของสินค้าแต่ละประเภทที่จำหน่ายและโปรโมชั่นที่ ทาง IGGOO จัดขึ้น คือ ซื้อ 1แถม1 ในราคาที่ถูกกว่า ครึ่งนึงที่ใช้ กลยุทธ์นี้ก็เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าให้สนใน ในผลิตภัณฑ์ของ IGGOO และซื้อผลิตภัณฑ์ของเรา

การจัดกิจกรรมพิเศษ (Special Event) งาน ELECTRONICS MID YEAR SALE 2019

สำหรับงานดังกล่าวจัดขึ้น ณ เมืองทองธานี ระหว่างวันที่ 6-14 กรกฎาคม พ.ศ 2562

เริ่มจาก พนักงานที่ปรึกษาได้รับคำสั่งมาจาก ประธานบริษัทให้จัดหาสถานที่ในการจัดแสดงโชว์สินค้าของบริษัท หลังจากที่พนักงานที่ปรึกษาได้รับคำสั่งมาเรียบร้อยแล้ว ต้องจัดเตรียมหา สถานที่และเมื่อหาสถานที่ได้แล้ว ต้องติดต่อประสานงานกับ พนักงานที่คุมงานที่เมืองทองธานี เพื่อที่จะจองบูธ เพื่อให้ได้ ล้อก ที่เหมาะสมแก่การ จำหน่ายสินค้า ของผลิตภัณฑ์ IGGOO หลังจากที่ติดต่อหาสถานที่และได้จองที่จัดตั้งบูธเรียบร้อยแล้ว พนักงานที่ปรึกษาจะนำคำสั่งมาบอกนักศึกษาว่าต้องทำหน้าที่อะไรบ้างในการจัดกิจกรรมพิเศษ

ภาพประกอบที่ 4.9 งาน Electronics mid year sale 2019

จัดขึ้น ณ สถานที่ เมืองทองธานี เป็นงานจัดแสดงโชว์และจำหน่ายสินค้า Electronics เครื่องใช้ไฟฟ้า และสินค้าอื่น ๆอีกมากมายและเป็นงานเปิดตัวสินค้า ของทุก ๆแบรนด์ รวมถึงการเข้าร่วมจัดกิจกรรมพิเศษของ ผลิตภัณฑ์ IGGOO ด้วย ที่นำสินค้า มาจัดจำหน่ายภายใต้งาน Electronics mid year sale 2019

ขั้นตอนก่อนการจัดงาน (Pre-production)

หลังจากการประชุมเรื่องของการออกงาน Power Buy Expo 2019 แล้ว งานที่ผู้ศึกษาได้รับไม่ว่าจะเป็นการ นำที่แสดงโชว์สินค้าที่จะนำไปจัดตั้งในสถานที่

ภาพประกอบที่ 4.10 ตรวจสอบพื้นที่ ที่จองไว้ภายในงาน

ที่จัดงานไปประกอบเพื่อจัดวางสินค้า เช็คความเรียบร้อยของบูทงาน และในเรื่องของไฟฟ้าของบูธกิจกรรมและอุปกรณ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การจัดตั้งบูธสมบูรณ์แบบ

หลังจากที่พนักงานที่ปรึกษาได้ ติดต่อ สถานที่เพื่อ จองพื้นที่จัดตั้งบูธของ ผลิตภัณฑ์ IGGOO แล้ว ภายในอีกวันก่อนเตรียมโหลดของเข้ามาในสถานที่จัดงาน เพื่อข้ามาเช็ค สถานที่จัดตั้งบูธ เพื่อตรวจความเรียบร้อย ว่าบูธ มีปัญหาอะไรหรือป่าว มีขนาดใหญ่หรือเล็ก ติดกับบูธของคู่แข่ง ที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของเราหรือไม่

ภาพประกอบที่ 4.11 เตรียมประกอบที่จัดวางแสดงโชว์สินค้า

เช็คสถานที่ตั้งบูธ IGGOO เรียบร้อยแล้วก็เตรียมประกอบจัดวางตู้แสดงโชว์สินค้าในพื้นที่จัดแสดงงานของ บูธ IGGOO

ที่จองไว้เพื่อนำสินค้าที่จะจัดแสดงโชว์ในงานเข้ามาลงในบูธงาน และต้องทำการจัดวางให้เป็นระเบียบก่อนที่ จะจัดวางสินค้าที่จะจำหน่ายลงไปที่จัดแสดงโชว์สินค้า

ภาพประกอบที่ 4.12 จัดวางสินค้าแยกประเภทไฟแสงโซล่าเซลล์

จัดวางสินค้าที่ ไฟแสงโซล่าเซลล์ ควรจัดตำแหน่งการวางสินค้าให้เหมาะสมกับการจำหน่ายสามารถให้บุคคลที่เดินผ่านไปมาสามารถมองเห็นได้ง่ายวางแยก จากเครื่องดูดฝุ่นหุ่นยนตร์อัจฉริยะ เพราะตัวไฟแสงโซล่าเซลล์เป็นแค่ตัวเสริม ในการขาย ผลิตภัณฑ์ ของ IGGOO

ภาพประกอบที่ 4.13 จัดวางสินค้าตัว Top ของผลิตภัณฑ์

จัดวาง เครื่องดูดฝุ่นหุ่นยนตร์ อัจฉริยะให้สามารถ มองเห็นได้ง่ายและนำตัว TOP สุดของผลิตภัณฑ์ IGGOO ออกมาตั้งโชว์ให้เด่นกว่า ตัวอื่น ๆเพื่อให้บุคคลที่เดินผ่านไปมาสามารถมองเห็นโปโมชั่นที่ทาง IGGOO ได้จัดขึ้นมาและ นำผลิตภัณฑ์ใหม่ของ IGGOO ออกมา เปิดโชว์ในงานนี้ด้วย เพราะ เป็น Product ใหม่ของผลิตภัณฑ์

ภาพประกอบที่ 4.14 ประกอบบูธในการจำหน่ายสินค้าเสร็จสมบูรณ์

หลังจากที่ นำสินค้าที่จะจำหน่ายเข้ามาจัดเรียงทั้งหมดแล้ว อย่างเช่น เครื่องดูดฝุ่นหุ่นยนต์อัจฉริยะ แสงไฟโซล่าเซลล์ ต้องนำทั้งหมดมาบอกพนักงานที่ปรึกษาให้ทราบ ถึงการจัดบูธ ว่ามีปัญหาอะไรระหว่างการจัดหรือไม่ก่อนที่จะเปิด บูธในวันถัดไป

ภาพประกอบที่ 4.15 เช็ค สต้อกสินค้าทั้งหมด

เช็คสต้อกสินค้า ที่นำเข้ามาจัดจำหน่ายไม่ว่าจะเป็น เครื่องดูดฝุ่นหุ่นยนต์ แสงไฟโซล่าเซลล์และอื่น ๆ เพื่อนำ ตัวเลขสินค้าที่นำมาเข้ามาจัดจำหน่ายมาบอก พนักงานที่ปรึกษา ว่าสินค้าที่นำมาจำหน่าย ขาดหรือเกิน ครบหรือไม่ครบ

ภาพประกอบที่ 4.16 ภาพงานวันเปิดจัดจำหน่ายสินค้า

เปิดจัดจำหน่ายสินค้าในนาม IGGOO หลังจากจัดบูธเช็คสต้อกสินค้าทุกอย่างแล้วก็เปิดขายสินค้าได้อย่างสมบูรณ์ ตามความต้องการของพนักงานที่ปรึกษาที่ให้เริ่มตั้งแต่ จัดบูธ จัดสินค้า จนถึงวันเปิด งาน ได้อย่างสมบูรณ์แบบ

ภาพประกอบที่ 4.17 การขายสินค้าและแจกโบรชัวร์

วันเปิดงาน เริ่มจากการขายสินค้าและต้องส่งเสริมกิจกรรมพิเศษด้วยการ แจก ใบโบรชัวร์ ที่คิดโปรโมชั่นขึ้นมาเอง เพื่อส่งเสริมการขายโดยใช้ โปรมั่น 1 แถม 1 และมี นาทีทองในการ จำหน่ายสินค้า ในของแต่ละวัน เพื่อดึงดูด ผู้บริโภคให้สนใจ ในสิ่งที่เรากำลังจำหน่ายและสนใจเข้ามาสอบถามและซื้อ

ขั้นตอนการเก็บของและโหลดสินค้ากลับบริษัท

หลังจากงานแสดงโชว์สินค้าเสร็จสิ้นตามวันที่งานกำหนดไว้ นักศึกษาและพนักงานที่ปรึกษาที่เป็นผู้ควบคุม ในการจัดบูธกิจกรรมพิเศษครั้งนี้ขณะงานเลิก ภายในเวลา 22.00 น. ต้องเข้าไปภายในงาน เพื่อยกตู้แสดงโชว์สินค้าที่นำเข้าไปจัดแสดงเอาออกมานำใส่ รถของบริษัทที่ บริษัท จัดเตรียมไว้เพื่อยกสินค้ากลับบริษัท และเช็คสต้อค สินค้าที่จำหน่ายไม่หมดว่าเหลือกี่ตัว และต้องบอกให้พนักงานที่ปรึกษาทราบ หลังจากที่โหลดสินค้าที่จำหน่ายไม่หมดขึ้นรถและยกตู้แสดงโชว์สินค้าทั้งหมดของบริษัทขึ้นรถหมดแล้วเป็นหน้าที่ ของ คนขับรถของบริษัท ที่ต้องนำสินค้าและตู้แสดงโชว์กลับบริษัท ส่วนของนักศึกษาและพนักงานพี่เลี้ยง คุณทศพล ต้องเข้าไปเคลียสถานที่ ก่อนที่จะกลับเพื่อ ตรวจสอบว่า ทางบริษัท IGGOO ที่มาจำหน่ายสินค้า ภายในงานว่าได้ทำอะไรเสียหายหรือป่าว อย่างเช่น ทำพรมขาด หรือทำไฟช็อตภายในบริเวณบูธ เป็นต้น ก่อนที่ จะกลับ

สรุปการปฏิบัติงานการจัดกิจกรรมพิเศษ

จากการปฏิบัติงานทำให้ผู้ศึกษาทราบว่า ขั้นตอนในการทำงานฝ่ายการออกกิจกรรมพิเศษมีกระบวนการอย่างไรตั้งแต่เริ่มต้นจนจบกระบวนการ ทั้งนี้ผู้ศึกษาได้นำเอาองค์ความรู้ที่ได้ศึกษาจากทางมหาวิทยาลัยมาปรับใช้ในการทำงาน โดยมีพนักงานที่ปรึกษาที่คอยให้คำปรึกษา ทำให้เกิดการพัฒนาองค์ความรู้ต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้นจนสามารถนำเอามาใช้ในชีวิตการปฏิบัติงานจริงได้

ในการออกจัดกิจกรรมพิเศษในงาน Event ทั้ง 2 งานใหญ่ ผู้ศึกษาพบว่า ในการออกจัดกิจกรรมทั้ง 2 ครั้ง ได้เพิ่มยอดการจำหน่ายสินค้าให้กับ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด เพราะเนื่องจากงานทั้ง 2 งาน เป็นงานที่เกี่ยวกับ เครื่องใช้ไฟฟ้าทั้งหมด เลยทำให้ผู้คนที่เดินชมงานนั้นสนใจโปรโมชั่นที่ทางบริษัทจัดขึ้นเช่นโปรโมชั่น 1 แถม 1 ลดราคานาทีทอง ลดแลก แจก แถม ขณะที่การจัดกิจกรรมเหล่านี้ขึ้นมาทำให้มี Feedback จากผู้ที่เดินชมงานคือการเข้ามาสอบถามโปรโมชั่นและซื้อสินค้าของทางบริษัท

4.2 งาน ออกแบบโบชัวร์ เพื่อส่งเสริมการขาย

นอกเหนือจากงานการจัดกิจกรรมพิเศษแล้วผู้ศึกษาได้รับมอบหมายให้ออกแบบโบชัวร์โปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย ในงานที่ได้รับมอบหมายมา ผู้ศึกษาได้คิดโปรโมชั่น 1แถม1 ของสินค้าตัว Top สุดของผลิตภัณฑ์ และสินค้าใหม่ของ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด ขึ้นมาเพื่อกระตุ้นยอดจำหน่ายสินค้าให้มากขึ้น เพื่อนำออกมาเผยแพร่ให้กับผู้ที่เข้ามาชมงานให้ทราบถึงโปรโมชั่นที่ได้ จัดขึ้นมาภายในงาน

ภาพประกอบที่ 4.2.1 ภาพโบรชัวร์ IGGOO ONE

Concept งานออกแบบโบรชัวร์ แผ่นนี้คือ การใช้ผลิตภัณฑ์ ของ IGGOO ที่ ราคาปานกลาง ผู้คนทั่วไปสามรถจับต้องได้ และนำโปรโมชั่น 1 แถม 1 มาใช้ในการออกแบบโบรชัวร์แผ่นนี้ เพื่อ ทำมาแจก ให้ผู้ชมในงาน เพื่อดึงดูดความสนใจในการซื้อผลิตภัณฑ์ โดยการใช้โปรโมชั่น 1 แถม 1 นี่คือ Concept ของงาน ออกแบบโบรชัวร์ในงาน Power Buy Expo 2019

ภาพประกอบที่ 4.2.2 ภาพโบรชัวร์ IGGOO WISE

Concept งานออกแบบโบรชัวร์ แผ่นนี้คือ นำสินค้า ตัว Top ของผลิตภัณฑ์ คือ IGGOO WISE ขึ้นมาจัดรายการ 1 แถม 1 เหมือนกับ ตัว IGGOO ONE ที่ต้องใช้โปรโมชั่นนี้ก็เพราะการตลาดในการจำหน่ายสินค้า เครื่องดูดฝุ่นหุ่นยนตร์อัจฉริยะ มีหลายบริษัทที่นำเข้ามาจัดจำหน่าย นักศึกษาจึงต้องคิดโปรโมชั่นขึ้นมาและต้องนำโปรโมชั่นที่นักศึกษาคิดขึ้นมานำไปบอกให้พนักงานที่ปรึกษาทราบ ว่าโปรโมชั่นที่ นักศึกษาคิดขึ้นมา โอเคมั้ย มีผลกระผลเสียอะไร ต่อ บริษัท หรือป่าว

สรุปการปฏิบัติงานออกแบบโบรชัวร์เพื่อส่งเสริมการขาย

จากการที่ ได้ปฏิบัติงานนอกเหนือจาก งานจัดกิจกรรมพิเศษ คือการออกแบบ โบรชัวร์เพื่อส่งเสริมการขาย ผู้ศึกษาได้ทราบถึงกระบวนการคิด ในการทำโบรชัวร์ส่งเสริมการขาย โดยใช้โปรโมชั่น 1 แถม 1 และใช้ผลิตภัณฑ์ของ IGGOO มาเป็นแนวคิดในการออกแบบโบรชัวร์และคิดโปรโมชั่นขึ้นมา เพื่อทำให้ผู้คนที่ชมงานสนใจในโปรโมชั่นของผู้ศึกษาและเข้ามาสอบถามสินค้า

ในการออกแบบโบรชัวร์เพื่อส่งเสริมการขาย ที่ผู้ศึกษาได้คิดขึ้นมาและผ่านกระบวนการตรวจสอบจาก พนักงานที่ปรึกษา จากการคิดโปรโมชั่นและผลิตโบรชัวร์ ในงาน Events ใหญ่ ๆ ที่ยกตัวอย่างมา 2 งาน มี Feedback จากผู้ที่เดินชมและได้รับใบโบรชัวร์ของผู้ศึกษาที่จัดทำขึ้นมา คือ ผู้ที่เดินชมงาน สนใจสินค้าของ IGGOO และสนใจโปรโมชั่น 1 แถม 1 และซื้อสินค้าของบริษัท

บทที่ 5

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

จากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาที่ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด เป็นระยะเวลา 16 สัปดาห์ ตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม 2562 ถึง วันที่ 31 สิงหาคม 2562 ในตำแหน่ง การจัดกกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขาย ของ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด ได้รับมอบหมายในส่วนของงาน การออกจัดกิจกรรมพิเศษ ตามสถานที่ต่าง ๆ มีโอกาสได้ลงพื้นที่จริงในการทำงาน ศึกษางานในหลายๆขั้นตอน เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนก่อนดำเนินงาน ขั้นตอนดำเนินงาน และหลังขั้นตอนการดำเนินงาน ทำให้ผู้ที่ศึกษาได้รับรู้ข้อมูลต่าง ๆประสบการณ์จากการศึกษางานครั้งนี้เป็นอย่างมาก รู้จักการปฏิบัติตัวในทำงานร่วมกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี และนำสิ่งที่ศึกษามาจากมหาวิทยาลัยสยาม มาปฏิบัติจริงในการ ฝึกงานสหกิจครั้งนี้ได้เป็นอย่างดี และนอกจากนี้การปฏิบัติงานครั้งนี้ ทำให้ผู้ศึกษามีความรอบคอบในการทำงานและมีความรับผิดชอบต่อการทำงานมาก ขึ้น ทั้งในเรื่องของ การตรงต่อเวลาในการทำงาน และความซื่อสัตว์ในการทำงาน

ดังนั้นการไปปฏิบัติสหกิจศึกษาได้ใช้ความรู้ที่ศึกษาจากมหาวิทยาลัยสยาม นำไปใช้ประกอบการศึกษางานสหกิจได้เป็นอย่างดี โดยการใช้ความรู้พื้นฐาน ที่ศึกษาจากมหาวิทยาลัยสยาม มาปฏิบัติงานสหกิจได้จริง โดย มีพนักงานพี่เลี้ยงที่ปรึกษา คอยให้คำชี้แนะคำปรึกษาและเทคนิคต่าง ๆในการทำงาน และระหว่างการศึกษางาน ได้ทั้งคำสอนและคำติชม และนำเอาสิ่งที่พนักงานพี่เลี้ยง ติชมมานี้ มาพัฒนาและปรับปรุงตนเองให้ดียิ่งขึ้นในการปฏิบัติงานในชีวิตจริง

และนอกจากนี้ยังมีอุปสรรคในการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ก็คือ ในระหว่างการดำเนินงานนั้นจะต้องปฏิบัติงานร่วมกับบุคลเป็นจำนวนมากเลยทำให้เกิดข้อผิดพลาดในการทำงาน เช่นการออกบูทจัดกิจกรรมพิเศษเนื่องจาก มีหลายบุคคลที่ทำงานร่วมกัน แต่ยังไม่เข้าใจในการทำงานกันเท่าไหร่ จึงทำให้มีผิดพลาด ในเรื่องของ การจัดบูธ การเช็คสินค้า การโปโมทสินค้า ราคาและสรรพคุณของสินค้า จากความผิดพลาดเหล่านี้ตลอดระยะเวลาที่ปฏิบัติงานได้ทำให้มีความเข้าใจความ อดทน มีการปรับปรุงตัวเองและรู้จักแก้ไข สถานการณ์เฉพาะหน้าและนำเทคนิคใหม่ๆเข้ามาปรับปรุงให้ดีขึ้นในการจำหน่าย

5.2 สรุปผลรายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

5.3.1 การจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขาย ของบริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด โดยสรุปผลการดำเนินงานดังนี้

- ขั้นก่อนการดำเนินงาน

- ขั้นตอนการดำเนินงาน

- ขั้นตอนสรุปผลการดำเนินงาน

5.3.2 เพื่อศึกษาการจัดกิจกรรมพิเศษของ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด

5.3.3 เพื่อให้ทราบถึง อุปสรรค และปัญหาในการปฏิบัติงานสหกิจ ได้รู้จักวิธีการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ สรุปได้ว่าปัญหาจากการปฏิบัติงานนี้คือ การจัดบูธ การพูดคุณสมบัติของสินค้าและราคาของสินค้า นำข้อผิดพลาดมาแก้ไขปัญหาในการปฏิบัติงานปรับปรุงเทคนิคในการขายใหม่ๆ

5.3 ข้อเสนอแนะการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

5.2.1 งานที่ผู้ศึกษาได้รับมอบหมาย ทั้งหมดเป็นการ ปฏิบัติงานจริงในการทำงานร่วมกับคนหมู่มาก จึงต้องมีความอดทน กระตือรือร้นและมีความรับผิดชอบในหน้าที่เป็นอย่างมาก

5.2.2 ในการปฏิบัติงานต้องมีความรับผิดชอบและความรอบคอบเป็นอย่างมาก เนื่องจากต้องเป็นคน จัดบูท เช็คสต้อกสินค้าและตรวจสินค้า เพื่อให้ของที่นำมาออกงานในแต่ละครั้ง ครบและไม่ขาดไม่เกิน และรวมถึงปัญหา สินค้าสูญหาย รวมถึงความรอบคอบในเรื่องของ ตัวเลข ราคาสินค้าหากมีตัวเลขผิดพลาดตัวใดตัวนึงไป อาจจะทำให้ส่งผลเสียถึงตัวเองและบริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด

บรรณานุกรม

เทพฤทธิ์ คงเพชรขาว. (2554, 24 ตุลาคม). ทฤษฎีการส่งเสริมการขาย. [เว็บบล็อก]. เข้าถึงได้จาก http://thesis.swu.ac.th/swuthesis/Mark/Thepparit_K.pdf

วราวรณ์ ฉัตราชาติ (2556, 25 มกราคม) ทฤษฎีการจัดกิจกรรมพิเศษ. [เว็บบล็อก]. เข้าถึงได้จาก http://eprints.utcc.ac.th/1687/3/1687fulltext.pdf

ภาคผนวก

ก.

งาน จัดกิจกรรมพิเศษเปิดบูท Power Buy Expo 2019 ณ ไบเทคบางนา

ระหว่างวันที่ 17-26 พฤษภาคม พ.ศ 2562

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Power Buy Expo 2019

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Power Buy Expo 2019

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Power Buy Expo 2019

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Power Buy Expo 2019

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Power Buy Expo 2019

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Power Buy Expo 2019

งาน จัดกิจกรรมพิเศษเปิดบูท งาน Electronic Mid year sale 2019 ณ เมืองทองธานี

ระหว่างวันที่ 6-14 กรกฎาคม พ.ศ 2562

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Electronics Mid year sale 2019

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Electronics Mid year sale 2019

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Electronics Mid year sale 2019

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Electronics Mid year sale 2019

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Electronics Mid year sale 2019

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Electronics Mid year sale 2019

ประชุมก่อนเริ่มงาน

การเผยแพร่แจกใบโบรชัวร์ให้ลูกค้า

การเผยแพร่ใบโบรชัวร์ให้กับลูกค้า

เขียนบิลใบเสร็จให้ลูกค้าหลังการจำหน่ายสินค้าได้

งาน จัดกิจกรรมพิเศษเปิดบูท Home Electric Midyear Sale 2019

ระหว่างวันที่ 16-25 สิงหาคม พ.ศ 2562

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Home Electric Midyear Sale 2019

การปฏิบัติงานจัดบูธกิจกรรมพิเศษ งาน Home Electric Midyear Sale 2019

เช็คสต๊อกสินค้าตามห้างสรรพสินค้าที่มี ช็อป ของ IGGOO

เช็คสต๊อกสินค้าสถาณที่ เดอะมอล งามวงศ์วาน (Robinsan)

ตรวจสอบความเรียบร้อยของบูธสถาณที่ เดอะมอล งามวงศ์วาน (Robinson)

การปฏิบัติงานด้านอื่นๆ (ออกแบบโบรชัวร์เพื่อส่งเสริมการขาย)

ภาพประกอบการปฏิบัติงานด้านอื่น ๆทำโบรชัวร์

ภาพประกอบการปฏิบัติงานด้านอื่น ๆทำโบรชัวร์

ภาพประกอบการปฏิบัติงานด้านอื่น ๆทำโบรชัวร์

ภาพประกอบการปฏิบัติงานด้านอื่น ๆทำโบรชัวร์

ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ นายลัพธ์วิทย์ ลู่สุวรรณเลิศ

รหัสนักศึกษา 5904620009

เบอร์ติดต่อ 0830486830

Email lupwich@gmail.com

ที่อยู่ปัจจุบัน หมู่บ้านคุณาลัยบางขุนเทียน บ้านเลขที่ 704/58 ซ.9/6 เขตบางขุนเทียน แขวงบางขุนเทียน

ประวัติการศึกษา 2556 สำเร็จการศึกษามัธยมปลาย โรงเรียน ฐานปัญญา

ปัจจุบัน กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี คณะนิเทศศาสตร์ วิชาเอกโฆษณา

ความสนใจในด้านวิชาการ การจัดกิจกรรมพิเศษ (Special Event)

ประสบการณ์ด้านสหกิจศึกษา

ตำแหน่ง การจัดกิจกรรมพิเศษ (Special Event)

สถานประกอบการ บริษัท ดิลอิ้งค์ จำกัด

ทักษะและความสามารถพิเศษอื่น ๆ : สามารถใช้โปรแกรมในด้านการออกแบบได้ อาทิ Adobe Photoshop และ illustrator